



Red Latinoamericana
de Política Comercial

Rede Latino-Americana
de Política Comercial

Latin American
Trade Network

ISSN 2222-4815

Las regulaciones sobre compras públicas en los tratados de libre comercio de centroamerica y las mipymes

Doris Osterlof Obregón
Ana Marcela Villasuso Morales
Mauricio Herdocia Sacasa

WorkingPaper
140 | Octubre 2011



Índice

	Página
Resumen Ejecutivo	3
Presentación	5
Sección 1: Las compras públicas en los tratados de libre comercio de los países centroamericanos	6
1.1. TLC México / Costa Rica y TLC México / Nicaragua	8
1.2. TLC Chile / Centroamérica	9
1.3. TLC Panamá / Centroamérica	10
1.4. TLC República Dominicana / Centroamérica	11
1.5. DR-CAFTA	11
1.6. TLC Colombia / Triángulo del Norte	13
1.7. TLC Singapur / Costa Rica	13
1.8. Acuerdo sobre Compras del Sector Público (ACSP) de la OMC	14
Sección 2: Los sistemas de compras públicas de los países centroamericanos	14
2.1. Relación entre los Sistemas Nacionales de Compras Públicas y los TLC	17
Sección 3: Capítulo de Compras Públicas del CAFTA-DR como norma regional centroamericana y su correlación con el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea	18
3.1. El concepto de Norma regional centroamericana	
3.2. La relación entre Derecho Comunitario y Derecho Internacional	19
3.3. La novedad del capítulo de Contrataciones Públicas del DR-CAFTA	19
3.4. Regímenes complementarios	21
3.5. Régimen de contratación pública en el CAFTA-DR	
3.6. Correlación con el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea	22 23
3.7. En conclusión sobre la relación CAFTA-DR con la integración regional centroamericana y con el AACUE	25
Sección 4: Impacto de las normas de compras públicas en el desarrollo de las MIPYMES centroamericanas	27
4.1. Los capítulos de compras públicas y la promoción de las MIPYMES centroamericanas	30
4.2. Necesidades para el posicionamiento de las MIPYMES en las compras públicas	32
Bibliografía	35

Resumen Ejecutivo

El sector público es el mayor comprador de bienes y servicios, y las MIPYMES podrían ser proveedoras importantes, favoreciéndose con ello el desarrollo tanto económico como social, al representar éstas la mayor parte de las plataformas empresariales de los diversos países a nivel mundial. Sin embargo, la legislación de contrataciones públicas establece que las compras con recursos públicos se realicen al menor precio posible, se especifican determinados estándares de calidad para los bienes y servicios adquiridos, y se exige que las compras estén respaldadas por garantías y servicios que protejan al comprador. Lo que no siempre es factible para las MIPYMES, sino cuentan con apoyos específicos por parte de los propios Estados. Una alta proporción de las MIPYMES no cumplen con los requerimientos de estas legislaciones nacionales, perdiendo competitividad frente a otras empresas de mayor tamaño o de productos importados. Tampoco les es tan fácil competir en los mercados de compras públicas de otros países.

Los Estados se plantean como objetivo de los capítulos de contratación pública en los tratados de libre comercio abrir oportunidades de negocios para sus proveedores de bienes y servicios en las compras públicas. Los países centroamericanos no han sido una excepción, quienes han incluido en sus acuerdos con México, Chile, Panamá, República Dominicana, los Estados Unidos y Singapur normativa al respecto.

Por otra parte, en cuanto a la relación entre los tratados de libre comercio y la integración comercial centroamericana, pareciera no haber contradicción. El análisis que se hace sobre las normas de compras públicas reconoce el cruce de corredores legislativos, en los cuales hay dimensiones complementarias, y en donde, tratados como el DR-CAFTA más bien profundizan la integración centroamericana, creando normativa regional para áreas en las cuales aún no ha sido factible concretar un tratado específico a lo interno de la región, como es precisamente el caso de la contratación pública.

Sin embargo, toda la normativa comercial no es útil, sino se le facilitan a las MIPYMES mecanismos para complementarlas con otras medidas y acciones que incrementen su productividad y su competitividad. En cuanto a las compras públicas, los Estados pueden tomar medidas como establecer cupos o cuotas para las MIPYMES, sensibilizar, capacitar y dotar de herramientas a las unidades de compra de las entidades públicas para facilitar los procesos de compra de bienes y servicios provenientes de las MIPYMES. También, se pueden apoyar a las MIPYMES con servicios de desarrollo empresarial y financiero, propiciar su asociatividad para que puedan competir. Así como, remover condiciones de compra que impiden que la MIPYME pueda participar de las compras públicas (plazos de pago, tiempo para presentar las propuestas), y facilitar el acceso a información sobre las demandas y establecer procesos de compra transparentes. Se ocupan también apoyos de capacitación dirigidos a compradores y

vendedores de estas empresas, y mecanismos de promoción, junto con mecanismos de pago, garantías, desarrollo de portales de información, y asesoría en línea, entre otras medidas.

En conclusión, los países centroamericanos han suscrito una gama importante de tratados comerciales, que cada vez más cubren un porcentaje alto de su intercambio comercial. En algunos de ellos, incluyeron capítulos de contratación pública. Del análisis realizado se observa un desbalance entre las oportunidades que estas normas pueden proveer a las MIPYMES y las opciones reales que estas empresas tienen para aprovechar dichas normas. Es decir, que si bien, cuentan con normas jurídicas que podrían contribuir el facilitarles participar en procesos de contratación pública en los otros Estados parte de los TLC o en algunos casos con medidas para proteger los programas o la posibilidad de establecer nuevos programas de apoyo a las MIPYMES para las contrataciones locales, aún hay una tarea muy grande pendiente en los diversos países centroamericanos en cuanto al apoyo que las MIPYMES requieren para poder participar de una forma más activa y beneficiosa en los mercados de las compras públicas. Eso desafía a todos los Estados centroamericanos.

Presentación

Los Estados realizan miles de operaciones destinadas a cumplir las funciones que la sociedad le ha encomendado. Para ello, además de contar con herramientas para recaudar los recursos suficientes para su financiamiento, es relevante la forma como se administran e invierten los recursos fiscales, para maximizar el bienestar social (Araya: 2006).

Esto incluye la contratación pública, al ser el proceso formal con el cual las agencias gubernamentales adquieren bienes y servicios, incluyendo la construcción de las obras públicas. Comprende la descripción de los requisitos, la selección y solicitud de oferentes, la evaluación de las ofertas, la preparación y adjudicación de contratos, las diferencias y resolución de impugnaciones y todas las fases de administración del contrato. Las entidades públicas adquieren y usan el bien y el servicio sin que exista propósito comercial por parte del Estado¹.

Dado que las compras gubernamentales son opciones de mercado para las exportaciones, y a medida que avanza la concreción de regulaciones que se aplican al comercio internacional por medio de acuerdos comerciales, en muchos de éstos se ha incluido un capítulo de contratación pública. Los países de Centroamérica han seguido esta línea en algunos de sus tratados de libre comercio (TLC). Por ello, han buscado que las normas sobre contratación pública favorezcan a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), al contar con marcos legales que les faciliten el acceso a las licitaciones y procesos de compras públicas de sus socios comerciales. En algunos TLC han exceptuado del principio de trato nacional² a programas de compras públicas destinados a fomentar el desarrollo de las PYMES nacionales.

En el presente estudio se analiza la relación entre las MIPYMES centroamericanas y las regulaciones sobre contratación pública acordadas por los Estados centroamericanos en los tratados de libre comercio. El mismo se elaboró como parte de la convocatoria hecha por el Centro de iDeAS - Investigaciones sobre Desarrollo Económico de América del Sur de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC-CRDI) de Canadá, para desarrollar investigaciones sobre los costos y beneficios de los procesos de integración regional en el marco de los tratados de libre comercio.

¹ Diccionario de Términos de Comercio. SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior). http://www.sice.oas.org/dictionary/GP_s.asp

² Las mercancías una vez pagados los impuestos de importación, deben recibir el mismo trato que las nacionales. En cuanto a los servicios, no puede haber discriminación en las regulaciones nacionales.

El Nodo para Centroamérica de la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN), expresó interés en investigar sobre el tema para la región centroamericana. El estudio fue elaborado por los investigadores Doris Osterlof, Ana Marcela Villasuso y Mauricio Herdocia, con el apoyo del Centro Internacional para el Desarrollo Humano (CIDH) como Unidad Ejecutora.

En la Sección 1 se repasan las normas sobre contratación pública de los TLC centroamericanos. En la Sección 2 se revisa la relación de dicha normativa con respecto a los sistemas de compras públicas de los países centroamericanos. En la Sección 3 se analiza la aplicación del Capítulo de Compras Públicas del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos (DR-CAFTA³) como norma regional centroamericana en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Además, se explora la correlación de dicha normativa respecto al Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Finalmente, en la Sección 4 se revisa el impacto de la normativa de compras públicas de los TLC de Centroamérica en el desarrollo de las MIPYMES.

Sección 1: Las compras públicas en los tratados de libre comercio de los países centroamericanos

Cada vez más los países guardan una interdependencia comercial, lo que ha fomentado la suscripción de diversos acuerdos comerciales, en los cuales se crean derechos y obligaciones entre los Estados parte. Estos se otorgan concesiones mutuas teniendo como meta ir eliminando barreras arancelarias y medidas no-arancelarias para bienes así como ir liberalizando la prestación de servicios a escala internacional, incrementar el acceso a los mercados y desarrollar normas para la competencia leal.

La política comercial de los países centroamericanos desde la década de los noventa se ha caracterizado por seguir esta tendencia, centrada en la suscripción de una serie de tratados de libre comercio (TLC), con el objetivo de mejorar las condiciones de acceso de sus productos en los mercados externos. A la vez, esto ha conllevado abrir sus mercados nacionales a la competencia, lo que ha incidido en las MIPYMES cuyo mercado es el local.

Los TLC de los países centroamericanos incluyen regulaciones para el intercambio comercial de bienes y servicios. El porcentaje de comercio cubierto por estas regulaciones es cada vez mayor. Si a los TLC en vigor se le suman las normas del Mercado Común Centroamericano (MCCA) (constituido en 1963), más los tratados cuyas negociaciones se han cerrado y están en proceso de ratificación, este porcentaje oscila entre un 80% y un 85% según país.

³ Siglas en inglés que facilita su identificación respecto a otros TLC suscritos por los centroamericanos.

Los países centroamericanos son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC); por lo que, sus acuerdos comerciales se basan en los principios y normas multilaterales de la OMC, siendo de particular importancia, el principio de no-discriminación, que se sustenta en dos cláusulas: trato de nación más favorecida (NMF) y trato nacional (TN). Bajo la primera cláusula cualquier concesión que se haga a un Estado parte debe extenderse a los otros Estado parte del acuerdo. La segunda cláusula (trato nacional) se refiere a la no discriminación entre bienes y servicios originarios del país y los que sean importados de los otros Estados parte del respectivo acuerdo.

Respecto a la OMC, llama la atención, que las contrataciones públicas representando hoy en día, cerca del 80% del comercio mundial, están excluidas de los compromisos de trato nacional y acceso a mercados de los acuerdos sobre el comercio de bienes y de servicios de este organismo; y que sólo exista un acuerdo, de carácter plurilateral⁴, el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP), conformado principalmente por países desarrollados (Araya: 2006). No obstante, muchos países en vías de desarrollo han aceptado negociar normas sobre las compras públicas en sus tratados de libre comercio, cuyas normas se basan en el ACP.

Ningún país centroamericano es suscriptor del ACP. Sin embargo, no han sido ajenos de la tendencia de incluir un capítulo de compras públicas en algunos de sus tratados de libre comercio. Principalmente, con el objetivo de otorgarle a sus MIPYMES un acceso al mercado de las compras públicas de los otros Estados parte. A la vez, algunos de ellos buscaron proteger sus mercados nacionales para facilitar la participación de las MIPYMES en sus propias compras públicas. Los TLC de los países centroamericanos que contienen un capítulo sobre contratación pública son:

- TLC México / Costa Rica
- TLC México / Nicaragua
- TLC Chile / Centroamérica
- TLC Panamá / Centroamérica
- TLC República Dominicana / Centroamérica
- TLC entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos (DR-CAFTA⁵)
- TLC Colombia / Guatemala / El Salvador
- TLC Singapur / Costa Rica

⁴ Quiere decir que no todos los Estados miembros de la OMC son suscriptores de ese Acuerdo sobre compras públicas.

⁵ Siglas en inglés por las que se distingue el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos de los otros tratados suscritos por los centroamericanos.

Por otra parte, Centroamérica no cuenta con un acuerdo interregional en compras públicas en el marco del MCCA, no obstante los esfuerzos que se realizaron para la suscripción de un Tratado Centroamericano sobre Contratación Pública, que no fructificó. Por el momento, la normativa regional para este tema surge del TLC con los Estados Unidos (DR-CAFTA).

A continuación se citan los principales aspectos contemplados en los capítulos de compras públicas de los TLC de los países centroamericanos.

1.1. TLC México / Costa Rica y TLC México / Nicaragua

El TLC entre México y Costa Rica fue el primero que un país centroamericano suscribió. Entró en vigor el 1 de enero de 1995. Su negociación se finiquitó inmediatamente después de la negociación del TLC entre México, los Estados Unidos y Canadá (TLCAN) -el cual sentó las bases para las normas de futuros TLC, incluyendo en compras públicas. El capítulo XII de este tratado se refiere a las “Compras del Estado”, siendo su objetivo asegurar la no discriminación en las compras gubernamentales y el establecimiento de procedimientos transparentes en materia de contratación pública.

El TLC entre México y Nicaragua se suscribió en 1998, y mucho de lo acordado es similar a lo negociado en el NAFTA y en el TLC con Costa Rica. Vale señalar, que México suscribe posteriormente un TLC con los tres países del norte de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras), pero éste no incluye un capítulo sobre compras públicas. Las normas sobre compras públicas se encuentran en el capítulo 15 del tratado.

Los capítulos de ambos tratados incluyen normas sobre valoración de los contratos, trato nacional y no discriminación, especificaciones técnicas, procedimientos de licitación, calificación de proveedores, procedimientos de impugnación, excepciones, suministro de información, cooperación técnica, listas de entidades, de bienes y de servicios, entre otros, compromisos. En los dos tratados se señala que cada Estado otorgará a los bienes y a los proveedores de bienes y de servicios de la otra parte, un trato no menos favorable que el otorgado a los propios.

Respecto a los umbrales⁶, ambos tratados establecen las entidades del gobierno central o federal parten de US\$50,000 para bienes y servicios y para servicios de construcción de US\$6.5 millones. Las compras de las empresas gubernamentales parten de un umbral de US\$250,000 dólares para bienes y servicios, y para servicios de construcción de US\$8 millones de dólares. En el de Costa Rica no se negociaron

⁶ Son los montos a partir de los cuales se puede participar en una licitación u otro tipo de procedimiento de contratación. Los umbrales se ajustan de conformidad con una fórmula que se incluye en los anexos del respectivo acuerdo comercial. Varían según se trate de bienes, servicios u obras de construcción.

umbrales para las compras de las entidades de gobiernos estatales o municipales. En el de Nicaragua, en el anexo 3 del tratado se establecieron las bases para fijar los umbrales para las entidades de gobiernos estatales o regionales.

1.2. TLC Chile / Centroamérica

Fue negociado por Chile con el conjunto de los países de la región centroamericana. El cuerpo normativo se firmó el 18 de octubre de 1999, y es común para todos los países. Aunque se define como un acuerdo multilateral, es realmente un conjunto de acuerdos entre Chile y cada uno de los países centroamericanos. Se concretó un marco general común y protocolos bilaterales que definen las características particulares de la apertura comercial con cada uno de los países centroamericanos.

Las normas sobre contratación pública son comunes para todos los países –capítulo 16 del TLC-, y se refiere a cualquier modalidad de compras públicas de mercancías y/o servicios contemplada en las legislaciones vigentes. No obstante, se establece que no se impedirá la creación de una nueva política de contratación de una Parte, siempre y cuando no contravenga lo dispuesto en el capítulo de contrataciones públicas del TLC.

Se establecieron normas para promover oportunidades de negocios a los proveedores en las contrataciones públicas, a través de principios como trato nacional y no discriminación, transparencia y suministro de información, y otras disposiciones, tales como especificaciones técnicas, denegación de beneficios, procedimientos de impugnación, modificaciones a la cobertura, privatizaciones, y tecnologías de la información. Se fijan las entidades públicas que no sujetas al capítulo (hay una lista por país - menos Nicaragua que no hizo excepciones). También se citan los tipos de contratación que no serán sujetos de las normas del capítulo, por ejemplo, las contrataciones para defensa y otras relativas a la seguridad nacional.

1.3. TLC Panamá / Centroamérica

También, este tratado fue negociado en su cuerpo normativo en forma conjunta por todos los países centroamericanos con Panamá. Sin embargo, es de aplicación bilateral. Panamá fue concretando en forma paulatina con cada país los respectivos protocolos bilaterales. Después de que cerró su negociación con El Salvador en 2003, Panamá suspendió las negociaciones con el resto de los países, reactivándolas a partir de 2006.

El cuerpo normativo relativo a contratación pública es genérico para todos los países -capítulo XVIII, siendo el objetivo crear y mantener un solo mercado de contratación pública para maximizar las oportunidades de negocios de los proveedores y reducir los costos comerciales de los sectores público y privado de las Partes, garantizándose que los proveedores de la otra Parte participarán en igualdad de condiciones en las contrataciones públicas. Igual que en el de Chile, se comprometieron a que ninguna disposición de capítulo impedirá que una parte desarrolle una nueva política de contratación, siempre y cuando no contravenga nada de lo dispuesto en esta materia.

1.4. TLC República Dominicana / Centroamérica

Igual que los anteriores, tiene un cuerpo normativo común para todos los países y programas bilaterales con cada país. Fue suscrito por Guatemala, El Salvador y Costa Rica el 29 de noviembre de 1998. Posteriormente se adhirió Honduras y después Nicaragua. El capítulo XII del Tratado se refiere a las Compras del Sector Público, aplicándose a las compras de todas las entidades del gobierno central, empresas gubernamentales, instituciones descentralizadas, desconcentradas, autónomas o semiautónomas y municipalidades.

La normativa acordada cubre todas las compras de bienes originarios de la otra Parte, a excepción de una lista que se incluyó en el anexo II del capítulo. Asimismo, cubre los servicios adquiridos por compra, arrendamiento o alquiler. Se acordaron regulaciones sobre especificaciones técnicas, procedimientos de compra y de impugnación, solución de controversias, suministro de información, cumplimiento del contrato y negociaciones futuras, como el incluir las obras públicas. Asimismo, se crea un Comité de Compras Públicas.

Respecto a la relación comercial con República Dominicana, los centroamericanos optimizaron algunas de las condiciones de este tratado TLC en el DR-CAFTA.

1.5. DR-CAFTA⁷

Suscrito el 5 de agosto de 2004 entre los países centroamericanos, República Dominicana y los Estados Unidos. Fue puesto en vigor el 1 de marzo entre El Salvador y los Estados Unidos, posteriormente siguieron los otros países, siendo el último Costa Rica (1 de Enero de 2009). Es de aplicación bilateral entre los Estados Unidos y cada país. Además, en algunos aspectos actúa como normativa intraregional centroamericana y también complementa al TLC entre centroamericanos y República Dominicana (citado previamente).

El capítulo 9 del tratado se refiere a la Contratación Pública, su objetivo es garantizar que las Partes otorguen acceso a los proveedores, bienes y servicios de las otras Partes en sus contrataciones públicas. Está conformado por 17 artículos y los anexos de cobertura, relativos a entidades, bienes, servicios, servicios de construcción, notas generales, fórmula de ajuste de los umbrales y mecanismos de transición.

Incluye compromisos sobre el ámbito de aplicación y cobertura, plazos para el proceso de presentación de ofertas, documentos de contratación, especificaciones técnicas, requisitos y condiciones para la participación de proveedores en las contrataciones, procedimientos de contratación, adjudicación de contratos, garantía de integridad en las prácticas de contratación, excepciones a la contratación, revisión nacional de impugnaciones de proveedores y modificaciones y rectificaciones a la cobertura. El capítulo aplica a todas las contrataciones públicas de las Partes realizadas por cualquier medio, incluyendo contratos de concesión de obras públicas, y las normas se rigen por los principios de trato nacional y de nación más favorecida. Se acordó la obligación de publicar toda legislación que afecte las compras públicas; y poner toda la información a disposición del público.

Se convino que no se establecerán especificaciones técnicas que puedan crear obstáculos innecesarios al comercio; por lo que, deben diseñarse en términos de desempeño y basarse en normas internacionales o estándares nacionales reconocidos. No obstante, se estableció que las Partes pueden adoptar o mantener medidas para proteger la moral, la seguridad y el orden público, la salud o la vida humana, animal, vegetal, y la propiedad intelectual, entre otros. Asimismo, se pactó que los contratos deben adjudicarse mediante procedimientos de licitación abiertos. Sin embargo, en ciertos casos las entidades contratantes podrán adjudicar contratos por otros medios distintos, siempre que estos no se utilicen como medio para evitar la competencia o para proteger a proveedores nacionales.

⁷ Siglas en inglés por las que se distingue el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos de los otros tratados suscritos por los centroamericanos.

Las entidades públicas cubiertas por el capítulo se determinan a partir de cuatro categorías: entidades de gobierno a nivel central o federal, entidades estatales o municipales, y entidades autónomas, empresas estatales y otras entidades cubiertas. Las compras incluyen todos los bienes adquiridos por las entidades citadas en el capítulo, y por todos los servicios, menos una lista de excepciones. Los umbrales son: i) gobierno central a partir de US\$58,550 para bienes y servicios y de US\$6.725,000 para servicios de construcción; ii) gobierno a nivel sub-federal o subcentral a partir de US\$477,000 para bienes y servicios y de US\$6.725,000 para servicios de construcción; y, iii) entidades descentralizadas a partir de \$250,000 para bienes y servicios y de \$6.725,000 para servicios de construcción.

En el DR-CAFTA, las Partes se compromete a respetar la libertad de cada uno para desarrollar una nueva política de contratación, siempre y cuando no quebrante lo dispuesto en el capítulo sobre la materia de contratación pública.

1.6. TLC Colombia / Triángulo del Norte de Centroamérica

Este tratado negociado entre es de aplicación bilateral entre Colombia y Guatemala, El Salvador y Honduras. El capítulo 11 se refiere a las regulaciones sobre compras públicas, buscando mejorar la participación de los proveedores, productos y servicios en las contrataciones públicas en condiciones claras y transparentes al mercado.

Se acordó una cláusula evolutiva para mejorar los compromisos adquiridos y su ámbito de aplicación desde el primer año de entrada en vigor del tratado. Asimismo, se fija un ámbito de aplicación diferente para cada uno de los países centroamericanos, con base en el principio de trato especial y diferenciado; aunque, el capítulo abarca la mayor parte de la contratación pública de los tres países.

1.7. TLC Singapur / Costa Rica

Se concluyó el 29 de Enero de 2010, y contiene un capítulo sobre contratación pública (capítulo 8), cuyo objetivo es garantizar que se otorguen acceso a sus contrataciones públicas a los proveedores, bienes y servicios. El capítulo está constituido por 22 artículos, 2 anexos, y 7 apéndices. Las normas se refieren al ámbito de aplicación y cobertura, plazos para el proceso de presentación de ofertas, especificaciones técnicas, requisitos y condiciones para la participación de proveedores en las contrataciones, procedimientos de contratación, adjudicación de contratos, excepciones a los procedimientos abiertos de contratación, compras electrónicas y procedimientos de recurso, entre otras.

En los anexos y apéndices se establece la cobertura del capítulo en cuanto a entidades, bienes, servicios, y servicios de construcción, así como los umbrales -definidos en derechos especiales de giro⁸, entre otros. El capítulo aplica a todas las contrataciones públicas realizadas por cualquier medio contractual, incluyendo los contratos de concesión de obras públicas, y además, se determinan las excepciones a la cobertura.

1.8. Acuerdo sobre Compras del Sector Público (ACP) de la OMC

Aunque ningún país centroamericano es parte de este Acuerdo de la OMC, al ser la base de los capítulos de los TLC, se consideró pertinente revisarlo rápidamente. Es un Acuerdo plurilateral, dado que solo 11 países de los miembros de la OMC lo han suscrito, la mayoría países desarrollados, entre ellos los Estados Unidos y Singapur, y entre los países con estatus de Observador están Panamá, Chile y Colombia.

El ACP cubre las compras públicas de las entidades centrales y subcentrales de los países signatarios, y aplica a leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas vinculadas a compras públicas (lo que incluye compra, arrendamiento, alquileres y todas las combinaciones posibles de bienes y servicios). Se basa en los principios de nación más favorecida y trato nacional. Reconoce las necesidades de progreso de los países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados, y autoriza a los Estados parte a concederles un trato especial y diferenciado.

Sección 2: Los sistemas de compras públicas de los países centroamericanos

El volumen de transacciones en las que el sector público participa como comprador en todos los países, obliga al buen desempeño de los sistemas de compras para el buen funcionamiento de la economía y el desarrollo, dado que representan porciones sustanciales del producto bruto de cualquier país, incluyendo una variedad de bienes y servicios y, los procesos de adquisición son complejos e incluyen múltiples etapas (Arozamena; Weinschelbaum: 2010). El fortalecimiento institucional para gestionar las compras públicas con eficiencia, eficacia y transparencia desafía a los centroamericanos. Los mecanismos de compras públicas difieren, algunos países de la región tienen más tradición en la conducción de las compras públicas y asignan más recursos que otros. A la vez, los recursos financieros que se designan para las compras gubernamentales no son suficientes para cumplir con las demandas de la ciudadanía en inversión pública.

⁸ Los derechos especiales de giros (DEG) son una moneda virtual, utilizada como unidad de referencia por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otras organizaciones internacionales. Son definidos a partir de una ponderación de las cuatro monedas más fuertes a nivel mundial, su equivalencia actual es de aproximadamente 1,55 dólares estadounidenses.

Al respecto, se suele proponer como solución una reforma tributaria, para generar mayores ingresos, o sino cambios en la forma de ejecutar el gasto público. Lo primero, no es de análisis en el presente estudio, aunque no se puede negar su importancia, todos los países de la región requieren optimizar sus sistemas tributarios. Lo segundo, pone presión sobre el incremento de la eficiencia, la efectividad y la transparencia de los sistemas de compras públicas de cada país centroamericano. Esta discusión sobre las compras públicas en muchas ocasiones termina viéndose más como un tema de reforma legal y de procedimientos; y no tanto como parte de la política de Estado sobre el gasto público. A veces, no se cuenta con la suficiente voluntad política para reformar los mecanismos de compras públicas, a pesar de que en todas las discusiones sobre reformas tributarias se plantea que antes de incrementar impuestos hay que revisar la asignación del gasto.

Por demás, el contar con compromisos internacionales, de alguna u otra forma provoca un cierto nivel de presión sobre las reformas que los sistemas de compras públicas deben tener en los países centroamericanos. Para cumplir con los compromisos de los capítulos de compras públicas de los TLC, dichos sistemas tienen que ser más abiertos y no discriminatorios. El mejor uso de los recursos públicos no siempre se traduce en compras que se deciden sólo por factores económicos. En ese sentido, los Estados deben satisfacer las necesidades que le son propias a su quehacer, lo que se vincula con la utilidad pública de las compras. También, debe la administración mantener una probidad estricta, asegurando así la transparencia. Asimismo, debe adquirir los bienes y los servicios al menor costo posible (Araya: 2006).

En todos los países centroamericanos, las entidades del Poder Ejecutivo, además de ser las responsables de la administración del sistema de compras, tienen por ley asignado un rol supervisor. Las funciones de fiscalización la realizan las contralorías o cortes de cuenta, cumpliendo un papel de control externo e independiente. Aun así, hay definiciones deficientes de funciones en el marco legal, que hace que las contralorías y los organismos responsables de administrar las compras públicas, dupliquen funciones, y en el mejor de los casos, operen en forma poco coordinada. Esto dificulta la relación con los proveedores y con el cumplimiento de la obligación de actuar en función del interés público. Los Estados deben utilizar procedimientos públicos y transparentes, minimizar el riesgo de corrupción, y garantizar la igualdad de oportunidades. Todos los países centroamericanos cuentan con un marco legal, bajo el cual se regulan sus adquisiciones de bienes y servicios para las dependencias del Estado, las entidades descentralizadas, autónomas, unidades ejecutoras y gobiernos locales (ver siguiente tabla).

Marcos legales para las compras públicas de los países centroamericanos

País	Marco Legal
Guatemala	Ley de Contrataciones del Estado
El Salvador	Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP) aprobada en 2000,
Honduras	Ley de Contrataciones del Estado de 2001
Nicaragua	Ley de Contrataciones del Estado (No. 323) y sus respectivas reformas, la última en 2002.
Costa Rica	Ley de Contratación Administrativa (LCA), No. 7494 del 24 de abril de 1995

Fuente: Ministerios y Secretarías de Finanzas de los países centroamericanos.

Todos los países centroamericanos han desarrollado un portal electrónico para la contratación pública.

Portales electrónicos centroamericanos para las compras públicas

País	Sistema Electrónico	Dirección electrónica	Descripción
Guatemala	Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado (GUATECOMPRA)	www.guatecompras.gt	Mercado electrónico, operado a través de Internet para comprar y contratar bienes y servicios
El Salvador	Portal del Sistema de Adquisiciones y Contrataciones (SIAC)	www.comprasal.gob.sv	Módulo de divulgación, registro de proveedores, catálogo de bienes y servicios, recepción de cotizaciones, registro de órdenes de compra y recepción de ofertas
Honduras	Sistema de Información de Contratación y Adquisiciones del Estado de Honduras, "HonduCompras"	www.honducompras.gob.hn	Mecanismo para difundir oportunidades de adquisición, información sobre licitaciones y contratos --históricos y en curso, detalla aspectos principales del proceso y facilita acceso a pliegos, evaluaciones, adjudicaciones, contratos y participación de los oferentes.
Nicaragua	Sistema de Información de las Contrataciones Administrativas del Estado	www.nicaraguacompra.gob.ni/sisca	Mecanismo para administrar, gestionar y difundir el Registro de toda la información y los procedimientos de adquisición referidos a las contrataciones administrativas del Sector Público que se encuentran bajo el ámbito de aplicación de la Ley de Contrataciones del Estado.
Costa Rica	COMPRARED – Ministerio de Hacienda	www.hacienda.go.cr/comprared	Sistema electrónico transaccional para dar a conocer demandas de bienes, obras y servicios, y para que los proveedores puedan participar y dar seguimiento a los procedimientos de contratación administrativa. Utiliza la firma

	Mercado en Línea o “Mer-link” – Proyecto del Programa de Gobierno Digital	www.mer-link.go.cr www.mer-link.co.cr	electrónica. Plataforma electrónica para proveedores de instituciones públicas ⁹ , personas físicas o jurídicas se inscriben en línea en el Registro de Proveedores.
--	---	--	--

Fuente: Ministerios y Secretarías de Finanzas de los países centroamericanos.

2.1. Relación entre los Sistemas Nacionales de Compras Públicas y los TLC

En general, en los TLC prevalece que las compras que tienen montos iguales o mayores a un determinado umbral se rigen por los capítulos correspondientes de los Tratados y, en todo lo demás, por las leyes nacionales. No obstante, debe tenerse presente que los capítulos de los TLC están basados generalmente en las propias leyes nacionales. Más aún, siempre hay un “núcleo duro” de disposiciones que tiene aplicación tanto en una situación como en otra. Este es el caso del DR-CAFTA, por ejemplo, en el que el trato no menos favorable y la publicación de medidas de contratación (leyes, reglamentos, procedimientos, sentencias y decisiones, etc.) son de efecto universal, más allá de los límites de los umbrales.

Un segundo aspecto que rige esta relación consiste en que una ley no puede afectar lo dispuesto en un tratado. En el ámbito constitucional centroamericano hay ciertas normas en relación que deben tomarse en consideración. A manera de ejemplo, la constitución salvadoreña señala que los tratados internacionales constituyen leyes de la República al entrar en vigencia, y que la ley no podrá modificar o derogar lo acordado en un Tratado vigente, y que en caso de conflicto entre el Tratado y la ley, prevalecerá el primero.

Por norma expresa, jurisprudencia e interpretación en los países centroamericanos los tratados internacionales se incorporan al derecho interno una vez cumplidos los procedimientos de ratificación, y prevalecen sobre la ley, no pudiendo ser afectados ni derogados por ésta. Ello facilita el efecto directo y aplicación inmediata del derecho comunitario en el torrente sanguíneo de la ley doméstica, invistiendo a los diversos sujetos de derecho, incluidas las MIPYMES, del poder para su invocación y ejercicio.

Por otra parte, ninguna disposición en los capítulos de compras públicas en los diversos tratados impide que una parte desarrolle una nueva política, procedimientos o modalidades de contratación, siempre que

⁹ Banco Nacional de Costa Rica (BNCR), Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), Comisión Nacional de Emergencias, Compañía Nacional de Fuerza y Luz, Correos de Costa Rica S.A., Instituto Costarricense de Electricidad, Instituto Costarricense de Turismo, Instituto Nacional de Seguros (INS), Municipalidad de Alajuela, Municipalidad de Escazú, Municipalidad de Grecia, Poder Judicial, Radiográfica Costarricense S.A., y la Universidad de Costa Rica.

al hacerlo no contravenga el capítulo correspondiente. Esto resguarda la necesaria consistencia que debe existir entre las normas de contratación convenidas en tratados internacionales y los desarrollos que tenga el tema en cada una de las legislaciones internas.

Finalmente, un cuarto aspecto que regula esta relación consiste en la obligación de las Partes de garantizar, en sus sistemas domésticos, la adopción –si fuera el caso- de todas las medidas necesarias para hacer efectivas las disposiciones de los diversos capítulos sobre compras públicas, en las modalidades convenidas.

Sección 3: El Capítulo de Compras Públicas del DR-CAFTA como norma regional centroamericana y su correlación con el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

El DR-CAFTA, en su Capítulo de Compras Públicas, estipula que éste se aplica también a las normas relativas al comercio intraregional. Al respecto, se considera central esclarecer esta situación, por cuanto, la región está negociando transformar su actual Mercado Común en una Unión Aduanera, lo que incluye avanzar en la cobertura normativa para una liberalización total del intercambio de bienes y servicios. Por otra parte, la región finalizó, en mayo de 2010, la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, comprometiéndose los centroamericanos a perfeccionar su propio proceso de integración.

3.1. El concepto de norma regional centroamericana

Es importante partir de una idea clara que para posicionar las normas del Derecho Internacional y las que derivan del Derecho Comunitario centroamericano¹⁰, a fin de establecer su relación y los mecanismos de interacción entre unas y otras, incluidas las reglas que deben regir su convivencia armónica e interacción. Como punto de partida debe indicarse que el Derecho Comunitario centroamericano engloba un conjunto de normas que trascienden el área económica y forman parte del conjunto de regulaciones que guían la acción del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) en su conjunto y sus diversos Subsistemas. Este ordenamiento jurídico regional tiene un carácter jerárquico derivado del artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa que crea el Sistema de la Integración Centroamericana¹¹.

¹⁰ La Corte Centroamericana de Justicia ha reconocido esta situación.

¹¹ Ahí se indica que el “Protocolo y sus instrumentos complementarios y derivados prevalecerán sobre cualquier Convenio, Acuerdo o Protocolo suscrito entre los Estados Miembros, bilateral o multilateralmente, sobre las materias relacionadas con la Integración centroamericana. No obstante, quedan vigentes entre dichos estados las disposiciones de aquéllos Convenios, Acuerdos o Tratados siempre que las mismas no se opongan al presente instrumento u obstaculicen el logro de sus propósitos y objetivos”

Es decir, que en materia de regulación centroamericana, los Estados han reservado la supremacía de las disposiciones comunitarias del Protocolo de Tegucigalpa, por encima de aquéllas que puedan oponerse derivadas de ratificación de otros instrumentos internacionales o comunitarios en este mismo campo regional. No obstante, ello sólo es aplicable a la normativa que tenga un efecto interior en las regulaciones centroamericanas propiamente dichas.

3.2. La relación entre Derecho Comunitario y Derecho Internacional

Al constituirse el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), se le dio un importante sesgo hacia el exterior. Se promovió su capacidad de entablar relaciones y vínculos con otros países y bloques de países. En este sentido ha sido práctica regional la suscripción de tratados de libre comercio (TLC), rigiéndose estos instrumentos internacionales por las normas vinculadas al Derecho de los Tratados fundamentalmente, en tanto que el Derecho Comunitario constituye un espacio normativo singular, con normas especiales que los Estados han ido construyendo gradual y progresivamente como parte del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). Cuando los países centroamericanos suscriben un TLC, estos dos regímenes entran en convivencia y relación, tocando fronteras comunes como la creación de una zona de libre comercio y otros ámbitos donde preexiste una normativa centroamericana y acuerdos internacionales amplios y desarrollados.

Ello da pie a una serie de consideraciones complejas en cuanto a la relación entre ambos regímenes y la forma de arribar a una interpretación armoniosa y coherente, sobre todo que no los prive del necesario acercamiento y complementación. Esta relación se fundamenta en el principio de que el Derecho Comunitario no es autónomo en términos absolutos. Por el contrario, su proceso de creación deriva de los principios fundamentales del Derecho Internacional. Es decir que si existe el Derecho Comunitario es en virtud de las normas generales del Derecho Internacional y particularmente del principio de soberanía. Esto significa que el Derecho Comunitario se enmarca dentro del Derecho Internacional y está obligado a respetar sus principios fundamentales. La Mangas (2007), al comentar lo sucedido con la Constitución Europea, ha indicado que la Unión Europea es una organización anclada en el Derecho Internacional¹².

Por ello el principio de jerarquía que prevalece dentro el Derecho Comunitario centroamericano, no puede ser transpuesto al ámbito del Derecho Internacional. Por el contrario, ninguna norma comunitaria podría afectar una normativa internacional, particularmente aquélla que han constituido multilateralmente los Estados en la Organización Mundial del Comercio (OMC). La realidad es siempre incontestable, ya sea la

¹² Mangas Martín, Araceli; Reflotar Europa tras Hundir la Nave Constitucional. El Mundo. Tribuna Libre. Lunes 25 de junio de 2007. Opinión.

UE o el SICA, “seguimos siendo una estructura jurídica y política de Derecho Internacional”¹³, donde la soberanía es la fuerza que modela la arquitectura comunitaria.

Por otra parte, el hecho de que el Derecho Comunitario tenga una normativa específica y hasta distinta no significa en modo alguno que forme “casa aparte” dentro del Derecho Internacional. Se trata simplemente de un conjunto de normas que se constituyen con carácter especial (*jus specialis*) y donde los Estados acuerdan un marco legal con determinadas características, renunciaciones y creaciones institucionales, propias del orden comunitario. Asimismo, las normas del Derecho Internacional y las normas del Derecho Comunitario deben verse, en su relación recíproca, como parte de un sistema global donde hay una creciente necesidad de plantear esquemas de convivencia, armonización, enriquecimiento recíproco y acercamiento de los espacios normativos entre uno y otro.

3.3. La novedad del capítulo de Contrataciones Públicas del DR-CAFTA

El DR-CAFTA en su sistema de contrataciones públicas es novedoso con relación a otros TLC suscritos por los centroamericanos, al contemplar -en este campo- una triple relación entre las Partes, lo que le permite desglosar un régimen de actuaciones inter partes. De esta forma, la pluralidad de partes se subdivide a su vez entre: 1. Normas que se aplican entre los Estados Unidos y cada una de las otras partes. 2. Normas que se aplican entre las Partes centroamericanas y 3. Normas que se aplican entre cada Parte centroamericana y la República Dominicana. Lo importante aquí es la existencia, posiblemente por primera vez, de un tramo normativo “intra-regional”, dentro de un tratado internacional. Es decir un “corredor normativo” que rige las relaciones centroamericanas y que se suma a la legislación integracionista preexistente.

La práctica regional en materia de TLC no incluía esta “interiorización” del efecto normativo de un tratado internacional en el círculo familiar centroamericano. Los tratados centroamericanos con terceros se han dirigido generalmente a regular relaciones de comercio entre cada uno de los países centroamericanos y la contraparte (llámese Chile, Panamá, República Dominicana o Colombia); pero rara vez se concibió con un “efecto interior” para el Subsistema Económico Centroamericano. Ni siquiera el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea alcanza este proceso aunque sí genera base para ello. Esta lógica pre-CAFTA tiene fundamento en el hecho indicado de que Centroamérica, al poseer un conjunto de normas de carácter comunitario que rigen su propio proceso al interior de la región, se había limitado a negociar con terceros su régimen exterior, reservando a sus instrumentos de integración el desarrollo de la relación intracentroamericana propiamente dicha.

¹³ Ibid.

Diversos autores han hecho referencia a esta particularidad. Angel (2004) señala que dado que el DR-CAFTA es de aplicación multilateral, esto implica que disciplinas que no estaban reguladas por los instrumentos de la integración, ahora forman parte de las relaciones comerciales entre los países centroamericanos, entre ellos el de contratación pública. González (2005) indica que el tratado será de aplicación entre todos los países, en consecuencia será aplicable también a la relación comercial entre los países de la región, y que esto se manifiesta de distinta manera, dependiendo de las obligaciones establecidas en cada capítulo y de la existencia o no de normativa centroamericana que rija la relación entre los países de la región. González (2005) apunta que, la coexistencia de regímenes se presenta por ejemplo en materia de comercio de bienes; y, que la aplicación exclusiva del DR-CAFTA, ocurre sobretodo en las áreas de contratación pública, inversión, comercio de servicios, propiedad intelectual, laboral y ambiental.

3.4. Regímenes complementarios

El hecho que DR-CAFTA contenga normas aplicables al interior de Centroamérica, no significa en modo alguno, ni la sustitución ni la derogación de un régimen por otro; simplemente se está en presencia de la generación de “normativa regional” dentro de un tratado de libre comercio con un tercer Estado, lo que no afecta y más bien enriquece y amplía el contenido normativo de la integración. Angel y Hernández señalan (2004) que esto es un valor agregado a la integración regional.

En este sentido más que hablar de un régimen de “convivencia”, se está ante un proceso generador de normativa regional. Por lo que, nada impide que en un tratado concertado con tercero(s) se establezcan espacios normativos para regir la conducta intracentroamericana en forma consistente con los tratados regionales. Más aún este entramado legislativo, no podría considerarse ajeno al proceso de integración, constituyendo más bien, en ausencia de normativa específica, el piso sobre el cual erigir una normativa más desarrollada y amplia¹⁴. De ello pueden derivarse que el DR-CAFTA no afecta los instrumentos construidos en el marco del proceso integracionista centroamericano. No hay ninguna contradicción entre estas disposiciones de aplicación intrarregional y los instrumentos que rigen el Subsistema Económico del Sistema de la Integración Centroamericana¹⁵.

¹⁴ En el DR-CAFTA, el artículo 1.3, Relación con otros Tratados, en su numeral 2, clarificó esta situación de la siguiente forma: “Para mayor certeza, nada en este Tratado impedirá a las Partes Centroamericanas mantener sus instrumentos jurídicos existentes de la integración centroamericana, adoptar nuevos instrumentos de integración, o adoptar medidas para fortalecer y profundizar esos instrumentos, siempre y cuando esos instrumentos y medidas no sean inconsistentes con este Tratado.”

¹⁵ Fundamentalmente el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, ni su enmienda. 1993. Así como el Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios y otros instrumentos regionales.

Asimismo, que nada impide emitir nuevos Tratados y Normativas de integración ni fortalecerlas. Es decir, el DR-CAFTA no constituye un impedimento para que Centroamérica continúe reforzando y ahondando su proceso integracionista. Más aún, la norma debe entenderse como una puerta abierta a profundizar la integración. En este caso particular, debe tenerse presente que la normativa CAFTA sobre Contratación Pública ocurre en un espacio donde el proceso no ha generado normativa comunitaria sustantiva, razón por el cual el DR-CAFTA y cualquier otro instrumento internacional -en la medida en que los países centroamericanos lo acepten- pueden enriquecer el patrimonio regional.

3.5. Correlación con el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

El DR-CAFTA y el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) tienen una naturaleza distinta, lo que no impide su estrecha correlación. El primero es un tratado de libre comercio estrictamente, el segundo es un acuerdo que además de apoyarse en tres pilares -Político, Comercial y de Cooperación- tiene un ámbito (aunque imperfecto) de relación Región-Región y su contenido está marcado fuertemente por la idea de sentar base para un desarrollo continuado del proceso de integración económica con el doble propósito de fortalecerla, pero también de generar un espacio común más favorable para el comercio y los servicios desde Europa al circular sin tropiezos en un territorio regional único en las Américas.

El AACUE tiene un título entero dedicado al tema de Integración Económica Regional donde se reafirma la voluntad de las Partes por fortalecer y profundizar sus respectivos procesos de integración económica regional, dentro de los marcos aplicables. Asimismo, se reconocen la importancia de la integración regional económica en las áreas de procedimientos aduaneros, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias para la libre circulación de bienes dentro de Centroamérica y la Unión Europea (COMEX: Junio 2010).

Su labor es por consiguiente de impulso a la integración desde su propio y singular marco, más que establecer legislación propiamente centroamericana en el AACUE¹⁶. Ello lleva a aclarar que el AACUE, a diferencia del DR-CAFTA, no generó una avenida legislativa intracentroamericana propiamente como tal. El AACUE contiene un Capítulo dedicado a la Contratación Pública¹⁷ cuyo contenido formal no se diferencia grandemente del contenido en el DR-CAFTA: principios generales, publicación de información sobre contrataciones, condiciones de participación de proveedores, calificación y registro de

¹⁶ Aunque sin dudas, la propicia al sentar bases para ulteriores desarrollos legislativos dirigidos a perfeccionar, consolidar y ampliar los estadios económicos del proceso en un solo territorio, con las ventajas de un paso ininterrumpido por las fronteras nacionales.

¹⁷ Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea –Pilar Comercial- Documento Explicativo Ministerio de Comercio Exterior. San José-Costa Rica. Junio 2010. Título V. Contratación Pública.

proveedores, especificaciones técnicas, documentos de contratación, plazos, procedimiento de contratación, subasta electrónica, adjudicación de contratos, transparencia, divulgación de información, procedimientos de revisión, modificaciones y rectificaciones a la cobertura y cooperación. Ambos textos (DR-CAFTA y AACUE) refuerzan la necesaria regulación y establecimiento de esquemas operativos y disciplinas de cumplimiento, transparencia e información tan necesarios en el sector de Contratación Pública, en línea con el Acuerdo de Contratación Pública (ACP) en el marco de la OMC.

Sin dudas, el AACUE viene a profundizar y desarrollar, más explícitamente que en el DR-CAFTA, la visión de ofrecer a las MIPYME un instrumento real de desarrollo, a partir de un tratamiento diferenciado y el establecimiento de normas – todavía más claras que en el DR-CAFTA- tendientes a promover la utilización – lo más efectiva posible- del acuerdo comercial con los europeos. Esta visibilización mayor de las MIPYMES incluye el tema de las compras públicas, indicándose específicamente que en relación con el tema de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se establece que Centroamérica podrá adoptar, desarrollar, mantener o implementar medidas para promover oportunidades y programas de políticas de adquisición para el desarrollo de este tipo de empresas¹⁸. El AACUE exige del trato nacional los programas destinados a fortalecer la participación de las MIPYMES en las compras del Estado.

El AACUE permite promover cooperación y asistencia técnica en temas relacionados con contratación pública. En este sentido, se identificaron algunas actividades específicas de interés de las Partes que se incluyeron en el Título económico del Pilar de Cooperación del Acuerdo. Destaca particularmente el haber incorporado -como tema de interés-, cooperación para el desarrollo de un portal único informativo a nivel centroamericano que cuente con la información de toda la región en materia de Contratación Pública.¹⁹

3.6. Conclusión sobre la relación DR-CAFTA con la integración regional centroamericana y con el AACUE

El capítulo de compras públicas del DR-CAFTA generó un esquema nuevo al construir legislación aplicable al modelo de integración regional centroamericano, despejando una vía complementaria para la creación de normas centroamericanas vía tratados internacionales fuera del marco estricto del SICA. Esta base legal, se aplica actualmente en los países de Centroamérica tanto en sus relaciones internas como externas dentro del marco de dicho instrumento.

¹⁸ Ibid

¹⁹ Ibid

Es un modelo de producción de normas intrarregionales, que no solo no guarda ningún tipo de contradicción con el Derecho Comunitario Centroamericano, sino que ha contribuido a ensanchar el conjunto de regulaciones existentes en Centroamérica, propiciando esquemas regulados, transparentes e informados en un ámbito tan delicado como el de la Contratación Pública donde no existía prácticamente normativa regional. Se llena así un vacío y se genera una base para ulteriores desarrollos.

La llamada “norma regional centroamericana” dentro del DR-CAFTA es real, legítima y legalmente válida, y consistente con el proceso de integración regional, particularmente en un mundo donde es fundamental que los acuerdos de la OMC y sus instrumentos complementarios, la normativa nacional y el derecho comunitario entren en una dinámica de creciente armonización y acercamiento, sin perjuicio de las diferencias y especificidades de cada uno de estos regímenes legales, que como se ha dicho, forman parte de la visión sistémica del Orden Jurídico Internacional en su conjunto. El Derecho Comunitario y el Derecho Internacional entran así en una mayor y mejor coordinación con ganancia para ambos regímenes.

El régimen DR-CAFTA sobre Contratación Pública, busca promover el acceso de las MIPYMES al mercado de las compras públicas no sólo como resultado de un tratamiento directo diferenciado, sino como consecuencia del establecimiento de un modelo legislativo más estable, transparente, predecible y ordenado y acciones sistémicas en diversos sectores del DR-CAFTA en áreas claves como acceso a mercados, que van colocando, al menos indirectamente, a la micro, pequeña y mediana empresa en mejores condiciones reales de participar en tales procesos de compra con un grado mayor de efectividad para vencer requisitos técnicos, umbrales y requerimientos.

El AACUE ha ahondado el camino seguido por diversos tratados de libre comercio en apoyo a las MIPYMES, el precisar con mayor fuerza y claridad el compromiso de adoptar, desarrollar, mantener e implementar medidas para promover oportunidades y programas de políticas de adquisición, acompañadas de cooperación como pilar transversal del Acuerdo. Si bien es cierto el AACUE no abre un nuevo corredor legislativo centroamericano, si abre puertas importantes y sienta premisas fundamentales para profundizar la integración regional en áreas claves, el sector de compras públicas incluido.

Independientemente de las diferencias entre el DR-CAFTA y el AACUE, ambos instrumentos guardan una estrecha correlación al abordar normativa similar en campos como las compras públicas y abrir espacios – aunque con diferente intensidad- a la participación de las MIPYMES en condiciones que garanticen que puedan librar mejor la batalla por el difícil y complejo acceso a un ámbito hasta ahora ocupado por

grandes empresas predominantemente y con marcos regulatorios insuficientes y burocráticos, como es el campo de las Contratación Pública, democratizando así la participación en los beneficios del Desarrollo.

Los espacios legislativos (nacional, internacional y comunitario) no pueden verse como compartimentos estancos y apuntar más bien a la fructífera relación entre normas domésticas, internacionales como las que produce la OMC y los tratados especiales de libre comercio entre diversas partes y el Derecho Comunitario mostrando los beneficios para el desarrollo de un entendimiento mayor bajo esquemas de convivencia armónica, consistentes no solo con la normativa jurídica sino con las metas sociales que persiguen los Estados.

Sección 4: Impacto de las normas de compras públicas en el desarrollo de las MIPYMES centroamericanas

Sin lugar a dudas, las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas (MIPYME), son trascendentales para el desarrollo económico y social de Centroamérica. Son la fuente sustancial de empleo y de desarrollo. Aunque aún hay muchas tareas pendientes en los países centroamericanos para su evolución como instrumento para la reducción de la pobreza.

Los países centroamericanos no tienen una única clasificación de las MIPYMES. Los criterios que más se utilizan son empleo, ventas y activos. Esto dificulta el diseño e implementación de políticas públicas. El tamaño de las empresas se utiliza para determinar mecanismos para acceder al financiamiento, a la promoción de inversiones, para fomentar esquemas asociativos, para acceder a la formación y capacitación, para incrementar niveles de competitividad, en especial, en el marco de economías que se centran en la liberalización económica y la apertura comercial.

Hay que diferenciar cuantitativamente entre las microempresas y las PYME (pequeñas y medianas empresas). Tienen una distinta racionalidad económica y empresarial. Muchas de las microempresas son de subsistencia y operan con escaso nivel de calidad de empleo, especialización y productividad, mientras que las PYME tienden a funcionar con criterios de acumulación. Esto se refleja en la disparidad de los datos y fuentes de información para analizarlas. En la siguiente tabla se presentan los criterios más genéricos para la definición de las MIPYMES en los países centroamericanos.

Centroamérica: Criterios para la definición de las MIPYMES según país

Pais	Criterio	Micro	Pequeña	Mediana
Costa Rica	Empleo	10	35	100
El Salvador	Empleo	10	10	100
	Ventas mensuales	\$5.714	\$157.143	\$380.952
Guatemala	Empleo	10	25	60
Honduras	Empleo	10	25	150
	Ventas mensuales promedio	\$3.125	\$9.375	\$154.000
	Activos mensuales promedio	\$2.400	\$25.000	\$200.000
Nicaragua	Empleo	5	20	100

Fuente: Publicado en documento *Política Comercial en Centroamérica (2008)* (Editores: Heieck, Matarrita y Polo-Cheva), página 182: Datos de Pablo Angelli, Rebeca Moudry. *Analysis of National Capacities to Support Small Enterprises Latin America. August, 2006. Washington, D.C.*

La falta de criterios estandarizados, más el que existan diversas instituciones que las atienden, obstaculiza la utilización eficiente de los recursos que se destinan a su apoyo. Lo que incide en los esfuerzos por incrementar la competitividad ante la apertura comercial generada por los TLC suscritos por los centroamericanos (Heieck et. al: 2008).

Según el criterio de número de empleos, de acuerdo al Banco Mundial, un 99% de las empresas de Centroamérica son MIPYMES (Heieck et. al: 2008) (ver tabla siguiente.). La región cuenta con un poco más de un millón de MIPYMES, sin considerar las empresas agrícolas ni las informales. El Salvador tiene el mayor porcentaje de MIPYMES, 48% del total de la región. El empleo generado por las MIPYMES centroamericanas alcanza los 3.238.596 puestos de trabajo.

Centroamérica: Número de MIPYMES según número de empleados, distribución por países y empleo generado

Pais	Número de Empresas	Distribución por país CA de empresas MIPYMES del total regional	Empleo
El Salvador	476.900	48%	736.680
Guatemala	173.649	17%	760.000
Nicaragua	158.959	16%	195.184
Honduras	122.363	12%	N.D.
Costa Rica	73.518	7%	423.747
Total Centroamérica	1.005.389	100%	3.238.596

Fuente: Datos del Banco Mundial, publicados en *MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA en América Central*, pág. 5. Washington, D.C. (número de empresas). Datos empleo publicados en documento *Política Comercial en Centroamérica (2008)* (Editores: Heieck, Matarrita y Polo-Cheva), página 184: Datos de Pablo Angelli, Rebeca Moudry. *Analysis of National Capacities to Support Small Enterprises Latin America. August, 2006. Washington, D.C.*

La mayoría de las MIPYMES centroamericanas se orientan al mercado local, especialmente al comercio, seguidas de las actividades industriales (Heieck et. al: 2008). El Centro del Comercio Internacional (CCI) (2000), indica que solamente entre un 5% y un 10% de las PYMES de la región se dedican a actividades de exportación.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estimó que las PYMES centroamericanas representan el 34% del PIB de la región (Academia Centroamericana: 2008). El 40% para El Salvador, 38% para Nicaragua, 26% para Guatemala y el 8.5% para Costa Rica²⁰. De acuerdo al Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE), la importancia de la MIPYME hace que el futuro económico y de bienestar social de la región dependa en gran medida de la capacidad que tengan los gobiernos de apoyar la evolución de estos negocios, para que puedan competir en los mercados domésticos e internacionales.

En cuanto al aprovechamiento que pueden hacer las MIPYMES de los acuerdos comerciales, la CEPAL (1998) señalaba que éstas podrían jugar un papel relevante, pero que ello depende, por ejemplo, de las condiciones iniciales del marco legal-normativo y del entorno financiero en el cual realizan sus actividades, por cuanto, como unidad productiva, estas empresas tienen importantes dificultades para desarrollar su potencial productivo, debido en parte a su estructura y naturaleza.

El tamaño de las MIPYMES limita la posibilidad de generar economías de escala, su capacidad de negociación es menor, y no atraen necesariamente al personal de más elevada calificación, dado que sus niveles salariales y de seguridad suelen ser menores a lo que ofrecen las empresas grandes (CEPAL: 1998). Son también más vulnerables a las variables macroeconómicas, como el tipo de interés y el tipo de cambio, y la conducción de la empresa (gerencia, administración, producción y mercadeo) se centra en una o pocas personas; además, tienen más dificultades para obtener insumos (CEPAL: 1998).

La apertura comercial busca plasmar oportunidades para ampliar mercados. Pero, a la vez, provoca mayores presiones en el mercado doméstico, ante una mayor competencia de las importaciones. En ese sentido, la discusión sobre la relación entre tratados de libre comercio y MIPYMES se ha basado en las necesidades de apoyo institucional ante los retos de dicha apertura. Por ejemplo, para el DR-CAFTA se planteó que era necesaria una Agenda Complementaria, en la que se concretaran en cada uno de los países centroamericanos políticas y medidas que apoyaran a los sectores productivos que podrían beneficiarse o ser afectados por este tratado comercial (Osterlof, Villasuso: 2007).

²⁰ En este documento se indicaba que no había datos para Honduras. El estimado del BID incluye a Panamá, que es el país con el mayor porcentaje del istmo centroamericano, las PYMES representa el 60% de su PIB.

Algunos de los obstáculos de las MIPYMES centroamericanas son el apoyo gubernamental débil para el desarrollo de sus capacidades organizativas y de gestión, el acceso al crédito, y la falta de una articulación estratégica de los pocos programas de apoyo que existen en cada país de la región. Otra limitante es la falta de formación comercial y las capacidades de gestión productiva rudimentarias; además, del limitado acceso al crédito por el nivel de riesgo que presentan estas unidades productivas, el cual es en parte, producto del tamaño de la unidad productiva, la falta de capacidad de acumulación de capital, y muchas veces, hasta por problemas legales como la titulación. Igualmente, otros problemas de las MIPYMES son el poco acceso a tecnologías modernas para la producción; condiciones laborales precarias, que en la mayoría de los casos incluye el que los trabajadores no estén asegurados, y por consideraciones de tamaño y eficiencia, el no poder participar en encadenamientos productivos (Osterlof, Nowalski: 2010).

En este contexto, lógicamente hablar del aprovechamiento de los capítulos de compras públicas de los TLC por parte de las MIPYMES, pareciera ser algo no tan fácil. Sin embargo, ello no quiere decir que debe descartarse esta opción de mercado para las MIPYMES, al contrario, puede ser una buena alternativa, siempre y cuando se manejen esquemas que le permitan a las MIPYMES participar en las licitaciones y procesos de compras públicas para cumplir con los umbrales establecidos, que en algunos casos pueden ser muy altos para este tipo de empresas. Por otra parte, al ser el mercado local una opción interesante para estas empresas, es necesario que se tomen medidas para apoyarlas ante una mayor competencia internacional.

4.1. Los capítulos de compras públicas y la promoción de las MIPYMES centroamericanas

El objetivo de promover a las MIPYMES en su acceso al mercado de las compras públicas quedó confirmado en varios de los tratados comerciales de Centroamérica. Por ejemplo, en el Tratado México / Nicaragua -artículo 15-21 "Programas de Participación Conjunta para la Micro, Pequeña y Mediana Industria", se refiere a un Comité Especial para promover oportunidades de compras del sector público para las MIPYMES. En el TLC México /Costa Rica incluye una normativa similar. En el TLC de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras, los tres países centroamericanos estipularon que podrán implementar cualquier medida de contratación que tenga como objeto promover el desarrollo de sus MIPYMES o aquellas de propiedad de minorías. Adicionalmente, Honduras y Colombia excluyeron de las normas del capítulo expresamente los programas para fomentar la participación de sus MIPYMES en la contratación pública. El TLC Singapur / Costa Rica fija que se podrán seguir aplicando medidas para

promover el desarrollo industrial y para fortalecer a las PYMES, con la finalidad de que obtengan acceso a la contratación pública.

En el DR-CAFTA, Costa Rica estableció que el capítulo no aplica a los programas que favorecen a las MIPYMES en sus compras públicas. Guatemala por su parte salvaguardó la posibilidad de implementar medidas que pudieran promover a las MIPYMES en sus compras públicas. Nicaragua preservó la posibilidad de “mantener un programa de precios preferenciales para sus pequeñas, medianas y micro empresas”. Asimismo, Estados Unidos hizo una reserva, estipulando que lo acordado no tendría validez para las reservas (set-asides) a favor de la pequeña empresa o empresas de minorías, lo que incluye cualquier forma de preferencia, tal como el derecho exclusivo de proveer una mercancía o servicio y preferencias en los precios. Respecto al DR-CAFTA, González (2005) señala que este tratado abre el mercado de compras del sector público de los países participantes a los productos centroamericanos, a las vez que permite otorgar un trato preferencial para las MIPYMES en los procesos de contratación pública.

La existencia de un marco regulatorio tutelado por un instrumento internacional de obligatorio cumplimiento es un área en la que la normativa de contratación pública regional amparada a un tratado de libre comercio puede incidir en el desarrollo de las MIPYMES. Así como, en un régimen institucional y operativo más ordenado y transparente, en una mayor publicidad no solo del marco legal sino de los avisos de contratación futura para la presentación de ofertas, y los requisitos y condiciones para la participación así como información sobre la adjudicación de contratos. Además, en plazos razonables para la preparación y presentación de ofertas, y en la obtención de toda la información necesaria que les permita preparar y presentar ofertas adecuadas.

Asimismo, deberían contribuir a la supresión de obstáculos innecesarios al comercio mediante la utilización de especificaciones técnicas no arbitrarias. Asegurar un procedimiento de contratación de licitación abierta fundamentalmente, con las excepciones de adjudicación de contratos por otros medios en circunstancias establecidas taxativamente (incluyendo el caso de mercancías adquiridas en un mercado de productos básicos), y disponer de medidas de anticorrupción y de mecanismos de revisión nacional y designación de autoridad administrativa o judicial, imparcial e independiente, para recibir y revisar las impugnaciones de los proveedores.

Se deberían reducir los procedimientos burocráticos, generar oportunidades para atraer inversiones, hacer alianzas estratégicas y fortalecer la asociatividad de las empresas. Abrir posibilidades de cooperación, asistencia y capacitación, y poder participar de los beneficios de subcontrataciones y en las adjudicaciones parciales asumir una parte de los contratos en áreas de su competencia.

4.2. Necesidades para el posicionamiento de las MIPYMES en las compras públicas

Los tratados de libre comercio buscan garantizar un acceso preferencial a los mercados de los Estados parte. Sobre sus efectos en las MIPYMES, hay una serie de discusiones. Al irse consolidando una mayor apertura comercial, hay una serie de aspectos que pueden derivarse de su aplicación. En términos generales, los acuerdos comerciales generan presiones, y la eficacia de la estrategia comercial depende de las medidas complementarias que se apliquen, y no solamente de las normas jurídicas que se concreten en los mismos.

Respecto a las contrataciones públicas, las normas acordadas en los TLC requieren ser complementadas con políticas de Estado, facilitarles mecanismos de apoyo, simplificación de procedimientos, transparencia en las decisiones, un acceso más amplio de la información, y contribuir a la reducción de costos a través de medidas claves de competitividad / país. Es decir, simplemente salvaguardar programas que favorecen a las MIPYMES en los TLC no es suficiente; aunque es importante garantizar el trato especial y diferenciado en los mismos. El sector público es el mayor comprador de bienes y servicios, garantizarle a las MIPYMES el acceso a este mercado es fundamental para los países centroamericanos. Para ello, se pueden establecer cupos o cuotas, capacitar las unidades de compra de las entidades públicas, otorgar apoyo empresarial, financiero, y asociativo a las MIPYMES, entre otras medidas. También, se debe trabajar en remover las condiciones de compra que obstaculizan su participación, como pueden ser plazos de pago, tiempos para presentar propuestas, uso de medios electrónicos para facilitar información y acceder a las licitaciones, etc.

Las normas de los TLC pueden contribuir a mejorar los sistemas de compras públicas de los países centroamericanos, pero es fundamental, entre otros aspectos, la armonización de regulaciones entre instituciones. Por ejemplo, hay una tendencia a que cada institución perciba sus necesidades como particulares y específicas, por lo que establecen sus propios procedimientos internos de compras y su propia interpretación de éstos. Para la armonización, el desarrollo de sistemas electrónicos de compras públicas es esencial. Además, facilita la operación con “cero papel”, al obligar a formulaciones más estándares y homogenizados entre diversas instituciones.

Pero el acceso a los mercados de las compras públicas de los otros Estados parte, requiere de otros apoyos, como por ejemplo, información sobre los sistemas de compras públicas, traducciones al idioma español -en los casos en que éste no sea la lengua materna de ese país, traducciones jurídicas accesibles para las MIPYMES, programas especiales de mercadeo –por ejemplo, no es lo mismo vender a

un ministerio o una municipalidad nacional que a una entidad del gobierno federal o estatal de los Estados Unidos. Se necesita apoyar a las dependencias públicas responsables de las contrataciones públicas para tengan programas que favorezcan las MIPYMES. Asimismo, se ocupa capacitar a los gobiernos locales para que desarrollen programas específicos.

Por otra parte, en cuanto a los umbrales, al ser estos montos mínimos, se necesita reforzar la capacidad de producción de la MIPYME, por cuanto, bajos volúmenes de producción los pueden fácilmente sacar de competencia, en particular, si no cuentan con apoyo para expandir operaciones. La participación de las MIPYMES en las compras públicas, aprovechado las normas acordadas en los tratados de libre comercio, requiere de programas especiales de acompañamiento, lo que en su momento se denominó la agenda complementaria.

Incrementar la participación de las MIPYMES, ya sea en las compras de los otros Estados o en las compras nacionales, es central para el desarrollo de los países centroamericanos, por cuanto, es una opción de mercado sumamente importante, al representar éstas un porcentaje alto del comercio de cada país y a escala internacional.

A manera de ejemplo, en El Salvador, se estimaba que de un universo de cerca de 158.000 microempresas, sólo el 4,6% le vendían al Estado, que de cerca de 13.800 pequeñas empresas, solamente el 15,4% comercializaba con el Estado y que en la mediana empresa, de 2.600, únicamente el 21,8% le vendía al Estado. Ello en un mercado de las compras públicas que sumaba aproximadamente US\$800 millones, de los cuales, US\$240 millones correspondían al Gobierno central y el resto a las Alcaldías y a las instituciones autónomas, las cuales realizaban un aproximado de 36.000 compras anuales (CONAMYPE: 2007).

Una agenda complementaria debería incluir programas para que las MIPYMES puedan desarrollar cadenas de valor, mejorando su capacidad para competir en las compras públicas de los otros Estados parte de los TLC, y así participar del proceso exportador. Los servicios de promoción comercial deberían incluir secciones especiales sobre las MIPYMES y las compras públicas. De igual forma, se deberían contemplar servicios financieros innovadores, capital de riesgo y mecanismos de crédito especiales para este tipo de empresas, junto con la generación de programas de desarrollo empresarial y de destrezas técnicas.

Estas son sólo algunas de las medidas que se deben tomar para incrementar y facilitar la participación de las MIPYMES en las contrataciones públicas. Las normas jurídicas de los TLC son solamente una parte de las herramientas que se ocupan, sino se complementan, el efecto esperado por los Estados cuando las

negociaron no se alcanzarán. Esta es una reflexión que se ha venido haciendo en forma constante y permanente en los países centroamericanos, en especial desde que negoció el DR-CAFTA, y que se refuerza con el cierre de la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Esto es válido no solo para las normas relativas a las compras públicas sino para toda la normativa en general de los TLC, en función de beneficios y de sensibilidades ante la apertura comercial.

Bibliografía

_Academia Centroamericana (2008). “Sistema de Banca de Desarrollo”. Presentación realizada para el Banco de Crédito Agrícola de Cartago. San José.

_Ángel, Amy y Hernández, Noé. (2004) “El impacto del DR-CAFTA sobre la integración económica regional”. Instituto Superior de Economía y Administración de Empresas. El Salvador.

_Araya Allende, Juan. (2006). “Las compras públicas en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados”. CEPAL: División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, Chile.

_Arozamena, Leandro; Weinschelbaum, Federico (mayo 2010) “Compras Públicas: Aspectos conceptuales y buenas prácticas”. Universidad Nacional de San Martín, IDRC/CRDI. Programa ICT4GP. Documento de Trabajo No. 1. Buenos Aires.

_Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2007). “Las compras y contrataciones del Estado en Centroamérica y República Dominicana”. Elaborado por: Jorge Claro. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Washington D.C, Estados Unidos.

_CEGESTI (2010) “Hacia una Política de Compras Públicas Sustentables en Centroamérica. Recomendaciones y lecciones aprendidas del proyecto: Implementación de políticas ambientales en las contrataciones públicas en Centroamérica”. San José, Costa Rica

_Centro de Comercio Internacional (CIC) (2000). “Mejor acceso de las PYME a las compras públicas”. Forum de Comercio Internacional - No. 4/2000.

_Centro para la Promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica (CENPROMYPE) (2006). “Análisis de políticas y programas de apoyo a la competitividad de la MiPYME en Centroamérica”. San Salvador, El Salvador.

_Centro para la Promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica (CENPROMYPE). “Apertura comercial, oportunidades y amenazas para la micro y pequeña empresa (Elementos para un análisis)”. San Salvador, El Salvador.

_Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), Programa Regional de Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica de la Cooperación Alemana para el Desarrollo (GTZ/DESCA); y Centro para la Promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica (CENPROMYPE). (2009). “Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de políticas públicas”. Elaborado por: Mariano Álvarez y Jose E. Durán Lima. San Salvador, El Salvador.

-Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) (2007). “Carta Informativa-Año 8 No.2”. Ministerio de Economía de El Salvador. El Salvador.

_Constituciones de los países de Centroamérica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

_Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

_Escobar Fornos, Iván. (2005). "El Derecho Constitucional Nicaragüense". Publicado en el libro "Sentencia de la Corte Centroamericana de Justicia. Conflicto entre Poderes del Estado en Nicaragua". Esquipulas Zona Editorial. Nicaragua.

_Fallos de la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica. San Jose, Costa Rica.

_FUNDES. (marzo 2010). "Libro Blanco de la Certificación de Calidad de las PYMES en Centroamérica". San José, Costa Rica.

_González, Anabel (2005). "La aplicación multilateral del CAFTA y sus implicaciones para la profundización del MCCA". Elaborado para presentar en el III Foro de la Red INTAL de Investigación en Integración (RedInt). BID/INTAL. Washington D.C., Estados Unidos.

_González, Anabel. (2005). "Oportunidades del CAFTA para las MIPYMES nicaragüenses". I Encuentro Nacional MIPYMES. Textil/Vestuario y Cuero/Calzado. Managua, Nicaragua.

_GTZ/CENPROMYPE, InWEnt y el INCAE (2008). "Política Comercial en Centroamérica: Perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y retos para las pequeñas y medianas empresas". Editores: Stephan Heieck; Ricardo Matarrita; y Demetrio Polo-Cheva. San Salvador, El Salvador.

_Heick, Stephan; Matarrita, Ricardo; Polo-Cheva, Demetrio (Editores) (2008). "Política comercial en Centroamérica: Perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y Retos para las Pequeñas y Medianas Empresas". InWest y DESCA/GTZ. San Salvador.

_Herdocia Sacasa, Mauricio. (2008). "Las Constituciones de Centroamérica y el Derecho Comunitario: A 21 años de la Constitución Política. Vigencia y Desafíos". Instituto de Estudios e Investigaciones Jurídicas (INEJ).

_Iannelli, Norberto. "Reglas y disciplinas en los Acuerdos de Contrataciones Públicas". <http://idbdocs.iadb.org/getdocumento.aspx?docnum-606989>

-Iniciativa de Copenhague para América Central y México (CIFCA). (2007) "Posibles sectores perdedores en la Región Centroamericana y Panamá, de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA)". Coordinación e Investigación a cargo de Carlos Guillermo. Aguilar Sánchez. Comisión de Estudios Políticos Alternativos (CEPA). Bruselas, Bélgica.

_Mangas Martín, Araceli. (2007). "Reflotar Europa tras Hundir la Nave Constitucional". El Mundo. Tribuna Libre. Opinión. Lunes 25 de junio de 2007.

_Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) (2010). "Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea –Pilar Comercial- Documento Explicativo. Título V. Contratación Pública". San José, Costa Rica.

_Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). “Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos de América-República Dominicana (CAFTA-DR). Textos Normativos y Cartas Paralelas. Tomos I, II, III, IV y V. Nicaragua.

_Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) (2005). “Documento Explicativo Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos -República Dominicana (CAFTA-DR)”. Nicaragua.

_Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) (2008). “Ley 645. Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Ley MIPYME y su Reglamento”. Nicaragua.

_Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) (2010). “Ley 663. Ley del Sistema de Sociedades de garantías recíprocas de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (Ley SGR) y su reglamento”. Nicaragua.

_Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (2007). “Realidades del CAFTA-RD. Acuerdos de Libre Comercio concertados por los Estados Unidos en las Américas y las ventajas y los logros de las disposiciones sobre contratación pública”.

_Osterlof, Doris; Villasuso, Juan Manuel (2007). “Las agendas complementarias al CAFTA-DR en Centroamérica”. Publicado por RUTA y la Red LATN. San José, Costa Rica.

_Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-Honduras. (PNUD) (2003). “El estado y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa”. Elaborado por: Irene Barquero. Colección Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible 21. --1a. ed. -- Tegucigalpa, Honduras.

_Salazar Grande, Cesar Ernesto y Ulate Chacón, Enrique Napoleón (2009). “Manual de Derecho Comunitario Centroamericano”. Corte Centroamericana de Justicia.

_Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). “Instrumentos Jurídicos del Sistema de la Integración Centroamericana”.

_Sistema de Información de Comercio de la OEA (SICE) (2010). “Diccionario de Términos de Comercio”. Washington D.C., Estados Unidos. http://www.sice.oas.org/dictionary/GP_s.asp

_Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (1993).



www.latn.org.ar

FLACSO ARGENTINA

Ayacucho 555, C1026AAC | Buenos Aires, Argentina

Teléfono: + 54 11 52 38 93 00 | Fax: + 54 11 43 75 13 73

Contacto y suscripciones: latn@latn.org.ar